



Índice

1. **¿Quiénes somos?**
2. **¿Cuál es nuestra filosofía?**
3. **¿Qué servicios ofrecemos?**
4. **¿Qué nos diferencia?**
5. **¿Quiénes son nuestros clientes?**
6. **Datos de contacto**

¿Quiénes somos?



ADN nace en 2006 como respuesta a la **necesidad** de las compañías de cumplir **objetivos** cada vez más **ambiciosos**, **con limitaciones de tiempo y recursos** más acusadas.

Compuesta por **profesionales** con **amplia experiencia** en el **área comercial** (marketing y ventas), pretende ayudar a sus clientes a **desarrollar negocio** de manera eficiente con la realización de proyectos de **consultoría operativa de marketing**, cuya implementación permita lograr sus objetivos.



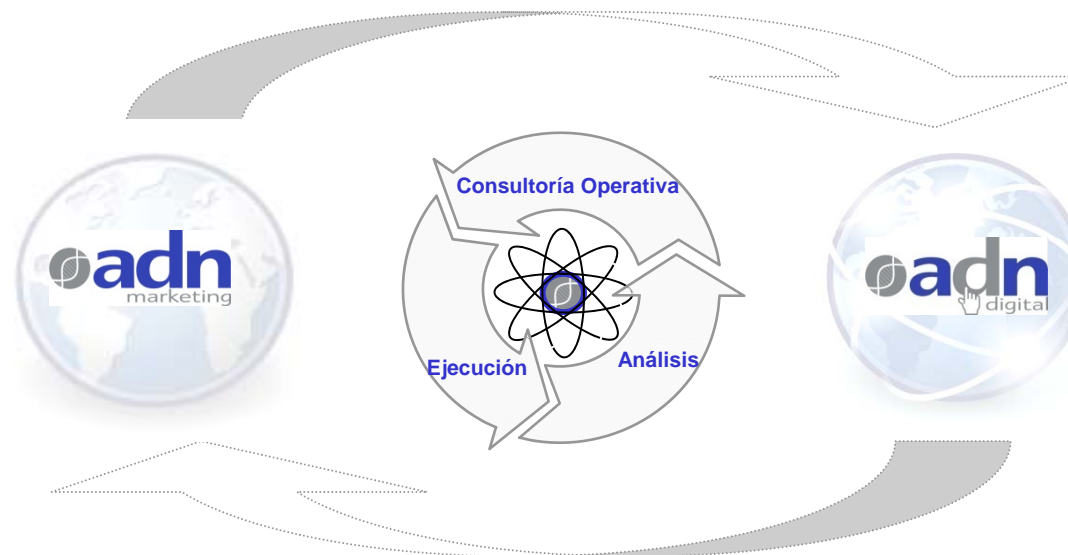
¿Cuál es nuestra filosofía?

Incorporarnos al “ADN” de nuestro cliente, ayudándole a desarrollar negocio



¿Qué servicios ofrecemos?

Nuestro “core business” es el **Outsourcing de Marketing**, consultoría operativa de marketing, en sus dos vertientes -dos mundos diferentes pero cada vez más relacionados-: el marketing **offline** y el marketing **digital**.



Y todo ello, buscando la **rentabilidad de las acciones**: asegurando una correcta definición **estratégica** y una buena **implementación** que analizamos de forma continua.

Nuestra vocación: convertirnos en un Marketing Manager externo.

¿Qué servicios ofrecemos?



**Servicios de consultoría y outsourcing de marketing:
desde la definición estratégica hasta su implementación
operativa ...**

**Desarrollamos el Negocio de nuestros clientes mediante la definición, puesta en marcha,
monitorización y mejora progresiva de estrategias y planes de acción orientados a:**

- Traer **nuevos consumidores** a la categoría / segmento: construir penetración y generar trial
- **Captar consumidores** de la competencia
- **Incrementar consumo** de los consumidores actuales: mayor cantidad y/o mayor frecuencia
- **Añadir valor para sustentar subidas de precios** superiores a las del emrcado: hacer el producto más rentable
- **Incrementar visibilidad y/o implantación** en el punto de venta
- **Incrementar distribución** en el mercado actual
- **Acceder y/o desarrollar nuevos canales** de distribución y venta
- Acceder y desarrollar **nuevos mercados**
- Lanzar **nuevos productos y/o servicios**: innovación
- Introducir **servicios de valor añadido**

¿Qué servicios ofrecemos?



Servicios de consultoría y outsourcing apoyados en un enfoque “fact-based”, estratégico y orientado al negocio

Estrategia

- 1 Planes de Negocio: análisis, posicionamiento y plan financiero
- 2 Arquitectura y Salud de Marca
- 3 Posicionamiento / Brand Equity
- 4 Segmentación:
 - 5 Consumidores
 - 6 Canales
 - 7 Clientes
- 8 Brand Building Programs
- 9 Pricing
- 10 Fidelización
- 11 Procesos de innovación

Marketing

- 1 Auditoría de Marketing
- 2 Plan de Marketing Estratégico
- 3 Plan de Marketing Operativo
- 4 Estrategia y Plan de Comunicación
- 5 Estrategia y Plan de BTL y ATL
- 6 Benchmark
- 7 Outsourcing de Dirección de Marketing
- 8 Implants
- 9 Trademarketing
- 10 Customer Marketing – CRM
- 11 Auditorías de A&P
- 12 Planes de Marketing Interno

Comercial

- 1 Auditoría comercial
- 2 Planes comerciales para nuevos mercados/segmentos
- 3 Redes comerciales:
 - ✓ Formación
 - ✓ Desarrollo habilidades comerciales
 - ✓ Metodologías de actuación
 - ✓ Técnicas de negociación
 - ✓ Matrices de descuento
 - ✓ Matrices de incentivos salariales
- 4 Outsourcing de Dirección Comercial

Implementación



¿Qué servicios ofrecemos?



**Servicios de consultoría operativa de marketing online:
cómo transformar la web en una herramienta de negocio.**

Estrategia

- 🔗 Internet como herramienta de negocio:
 - ❑ Nuevo canal de distribución
 - ❑ Nuevas oportunidades de negocio
 - ❑ Alternativa de comunicación
- 🔗 Estrategia Online
- 🔗 Auditoría de marketing online

Operativa

- 🔗 Enfoque y desarrollo web: arquitectura, usabilidad, gestor de contenidos...
- 🔗 Auditoría de programación
- 🔗 Estrategia de contenidos
- 🔗 Estrategia y/o asesoramiento de generación de tráfico: SEM, SEO y SMM/SMO (web 2.0)
- 🔗 Purchase funnel
- 🔗 Estrategia de email marketing, marketing viral.
- 🔗 Estrategia de Afiliación
- 🔗 Estrategia fidelización
- 🔗 Asesoramiento en herramientas de análisis web (Web Analytics)
- 🔗 Mobile marketing

Implementación

- 🔗 Ejecución de lo diseñado:
 - ❑ Desarrollo web
 - ❑ Plan de Display y SEM
 - ❑ Apoyo en acuerdos de Afiliación
 - ❑ Formatos publicitarios
 - ❑ Plan de SEO
 - ❑ Plan de SMM y SMO
 - ❑ Plan de fidelización
 - ❑ Informes analítica web



¿Qué nos diferencia?

NUESTRA PROPIA DEFINICIÓN

Ofrecemos **Outsourcing de marketing**: consultores que implementan lo que diseñan atendiendo siempre a los objetivos que nos marca nuestro cliente.

NUESTRA FORMA DE TRABAJAR

Trabajamos **CON el cliente**, aportando en el ámbito estratégico de la compañía, y llegando a la implementación asegurando el logro de las metas marcadas, extrayendo conclusiones y aprendiendo para mejorar la **rentabilidad** futura. **Nos quedamos, no nos vamos.**

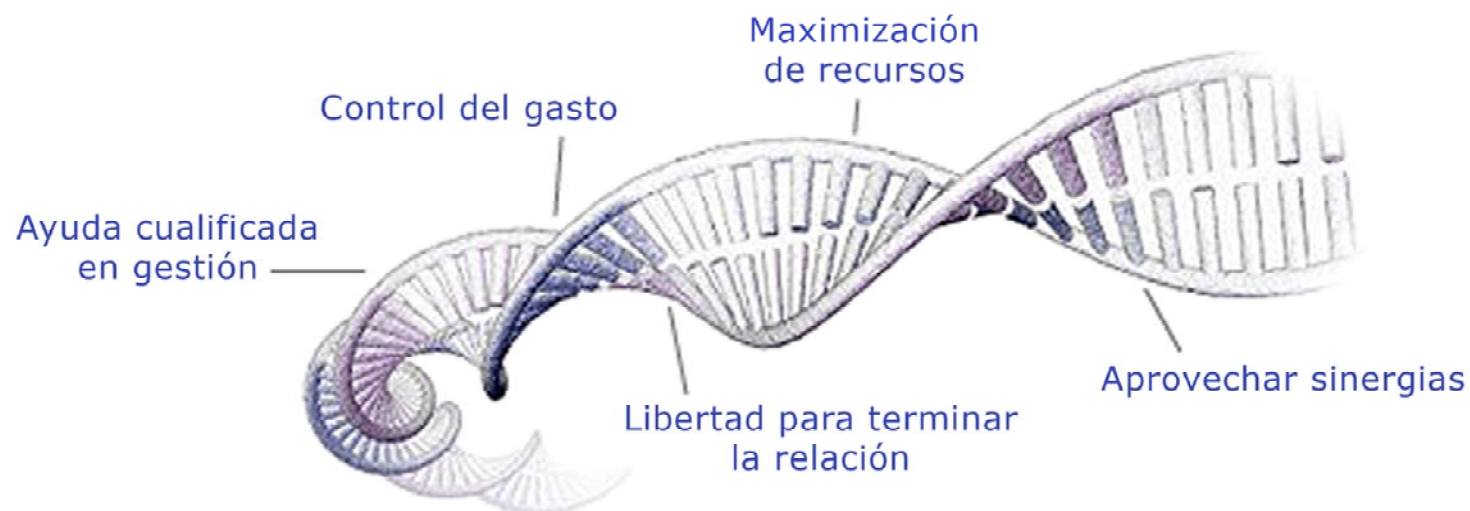
NUESTRA EXPERIENCIA

Los profesionales que forman ADN **procedemos de "línea"**, con amplia experiencia como **directores de marketing y ventas**, lo que nos permite **entender mejor** los objetivos del cliente y **generar valor**.

¿Qué nos diferencia?

NUESTRAS VENTAJAS

Nuestros servicios permiten que su empresa pueda **centrarse en su actividad principal y el día a día**, con la tranquilidad de saber que cuenta con el respaldo de un equipo cualificado que se encargará de generar proyectos llave en mano.



¿Quiénes son nuestros clientes?



Barceló Alba de Layos*****



Anexo

Intentando enmarcar mejor el tipo de servicios que a día de hoy desarrollamos, nos referimos a algunos ejemplos de clientes con los que ya colaboramos :



- Colaboramos con la unidad de negocio que gestiona los centros dentales (35, entre propios y franquicias).

- Hemos desarrollado el plan de marketing estratégico y el operativo, así como la ejecución del plan de acción contemplado en este último.

- Así mismo, apoyamos la relación con los franquiciados, gestionando y asegurando el correcto uso de las herramientas de marketing por parte de estos.



- Colaboramos en la elaboración de estrategias de actuación en la Dirección de Marketing de Captación y en la Dirección de Voz (División Residencial).

- Así mismo, con el equipo que tenemos implantado apoyamos las iniciativas de nuevos lanzamientos que se plantean, desarrollando presentaciones y argumentarios de venta.

- Somos un apoyo constante al equipo de marketing interno, que acude a nosotros ante cualquier necesidad que les pueda surgir.



- Desarrollamos y ayudamos a implementar la transformación del canal online, en un canal de distribución más.

- En cinco meses, las ventas se multiplicaron por 5, llegando (el canal internet) a suponer más del 15% de las ventas de la compañía.

- Actualmente estamos colaborando en la implementación de las acciones diseñadas para incrementar el ROI.

Anexo (Continuación)



• Hemos elaborado el plan de marketing de lanzamiento de dos nuevos productos: estrategia y plan de acción.

• Los productos para los que desarrollamos los planes fueron la tarjeta de fidelización y una tarjeta regalo.



• Diseñamos la estrategia de actuación sobre la distribución del Qué! y la ejecutamos.

• Visitamos más de 1.000 puntos de distribución chequeando el correcto funcionamiento y estado de los displays, combinándolo con una acción de BTL.

• Finalmente desarrollamos un informe con recomendaciones a seguir que lideramos en el 2008.



• Dentro de la estrategia de colaboración con sus partners que tiene SAP, nos han incluido como pieza de soporte para estos en temas de estrategia e implementación de campañas de captación.

• SAP establece reuniones a tres bandas (SAP, Partner y ADN) en las que, en función de las necesidades del Partner (80 en todo el territorio nacional) elaboramos estrategias de actuación e implementamos las mismas, midiendo los resultados y trabajando de la mano de ambos.